

12 febbraio 2021

Mutamento di giurisprudenza in materia d'agenzia commerciale

La camera commerciale della Corte di cassazione francese ha rinunciato alla sua definizione restrittiva dell'agenzia commerciale in una sentenza del 2 dicembre 2020¹, allineandosi alla giurisprudenza della Corte di giustizia dell'Unione europea (CGUE).

La CGUE ha infatti ritenuto, con sentenza del 4 giugno 2020², che una persona non deve necessariamente disporre della facoltà di modificare i prezzi delle merci di cui assicura la vendita per conto del preponente, per essere qualificata come agente commerciale, ai sensi della direttiva 86/653/CEE del 18 dicembre 1986 relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti.

Finora la Corte di cassazione riteneva che la negoziazione dell'agente commerciale presupponeva che l'intermediario avesse un margine di manovra certo per influire sugli elementi costitutivi dell'accordo prima della conclusione del contratto con il cliente, tali da consentirne la realizzazione³. Ne deduceva che il termine di negoziazione non poteva ridursi ad una semplice promozione del prodotto, neppure alla mera prospezione del cliente o ad un ruolo di intermediario passivo, ma era intesa come la possibilità offerta all'intermediario di modificare le clausole contrattuali inizialmente previste dal preponente, in particolare per quanto riguarda i prezzi e le condizioni di vendita dei prodotti.

Ponendo fine al suo approccio restrittivo, la Corte di cassazione decide oramai, con la sentenza del 2 dicembre 2020, che un intermediario può essere qualificato come agente commerciale anche se non ha il potere di modificare i prezzi di tali prodotti o servizi.

Questo nuovo orientamento giurisprudenziale rappresenta un cambiamento importante in quanto la distinzione tra agente commerciale e altri intermediari diventa incerta.

Ciò non mancherà di avere ripercussioni sulle pratiche contrattuali, o perfino sulla scelta della legge applicabile, poiché il diritto francese consentirebbe oramai agli intermediari di ottenere una indennità di fine rapporto pari a due anni di provvigioni⁴, tanto più che la colpa grave dell'agente commerciale, la quale esclude il diritto all'indennità, è valutata in modo restrittivo dai giudici francesi al fine di non ridurre la portata del regime di ordine pubblico volto a proteggere l'agente commerciale.

Questo mutamento di giurisprudenza dovrà essere preso in considerazione nella stesura dei vostri futuri contratti di intermediari.

Flavio Di Benedetto

Avocat à la Cour

Sylvain Beaumont

Avocat à la Cour

¹ Cass. com., 2 déc. 2020, n° 18-20.231

² CGUE, 4 juin 2020, Trendsetteuse, C-828/18

³ In tal senso, Cass. com., 14 juin 2005, n° 03-14.401 ; Cass. Com, 10 oct. 2018, n° 17-17.290

⁴ L'articolo 17 della direttiva 86/653 del 18 dicembre 1986 lascia agli Stati Membri la possibilità di scegliere tra un sistema di risarcimento del danno (art. 17, § 3) e un sistema di indennità (art. 17, § 2). La Francia ha scelto il sistema di risarcimento del danno e la giurisprudenza francese fissa il livello del danno a circa due anni di provvigioni.